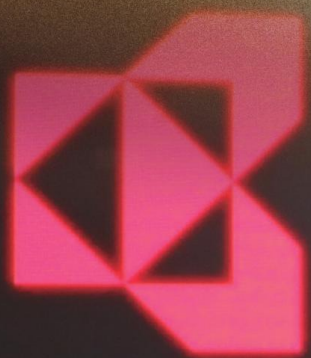


Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°965
LUNES 27
OCTUBRE
2025



KYOCERA



Kyocera en Perú

crecimiento impulsado por la innovación y la
IA en la gestión documental y la seguridad

Alerta Digital

Elecciones 2026

El poder del voto no sirve si no sabes elegir

Julio Velarde cumplirá veinte años en octubre de 2026 como presidente del BCR, y todo indica que dejará el cargo, aunque la gran mayoría de peruanos queremos que se quede. La independencia del BCR y su pulcritud en el manejo de la estabilidad monetaria ha permitido que el Perú hoy tenga una moneda sólida y confiable.

Si Velarde se aleja del BCR, nos queda la esperanza de que el sucesor sea de su escuela: un profesional independiente y defensor de la institución, donde ni el Ejecutivo ni el Congreso tengan la más mínima opción de intervenir.

Velarde es reconocido a nivel mundial como uno de los mejores funcionarios de bancos centrales. Su prestigio nos enorgullece a los peruanos.

Así como Velarde nos hace sentir tranquilos por su gestión y nos genera confianza y orgullo, así también deberíamos sentirnos de las distintas autoridades que elegimos vía el voto y por aquellos que son nombrados.

Sin embargo, no es así. Las instituciones del Estado peruano están pobladas por bribones e incompetentes que las utilizan para robar, favorecer a sus allegados o cobrar coimas para aprobar contratos y licitaciones. No son todos, pero los miserables tienen más poder.

Para estos impresentables, Julio Velarde es el enemigo, porque es diferente, porque no entra al clan de la triquiñuela y el pandillaje. Es la oveja negra que malogra la vocación de destruir el Estado desde adentro. Los otros son una bomba atómica dentro del sistema. Los peruanos solemos decir que pase lo que pase –ya sea con el peor presidente o los congresistas “mochasueldos” y despistados, más de las veces enfocados en destruir que construir– la economía peruana sigue ade-

lante, que nada la detiene.

Eso no es cierto. "Tantas veces va el cántaro al río que termina rompiéndose" es un dicho que define la constancia en las cosas, ya sea para bien o para mal. No se puede estirar tanto la liga. Si hasta hoy hemos resistido los tremendos efectos de la corrupción, la falta de calidad en los profesionales y autoridades y la paralización de obras fundamentales es porque el sistema tiene pilares muy fuertes, pero no abusemos.

Digo que no abusemos, en referencia a nuestra responsabilidad al momento de elegir a las autoridades. En estos días, literalmente ya hemos entrado en el proceso de las elecciones presidenciales, y de diputados y senadores que asumirán sus cargos a finales de julio de 2026. Recordemos que somos los votantes los que los ponemos ahí.

Este proceso eleccionario será un reto para los peruanos porque tendremos que elegir entre muchos candidatos de agrupaciones donde no hay un espíritu democrático, es más bien autoritario, porque los candidatos serán elegidos de manera subrepticia por los dueños de los partidos. Así es: en Perú se crean agrupaciones políticas como si fueran empresas, con el propósito de ser "vientres de alquiler" de cualquier impresentable que sueña con tener poder.

Nos quedan meses en los que tenemos que ser estudiosos, observadores y críticos. Una fuente maravillosa para el hombre es la historia, nuestra historia. Si quieres ir construyendo un país competitivo, culto, desarrollado y democrático para los próximos cincuenta años, es clave que empieces hoy ya no pensando solo en ti, sino en los que vienen: en tus hijos, sobrinos, tus nietos... el Perú.

¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!



Canal TI 964
(Lunes, 20 de octubre de 2025)

créditos

Director

Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación

Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico

Oscar Pévez Fajardo

Web y TI

Oscar Esteban Rojas

Gerente Comercial

Lucía Corrales Naveda

Administración

Margot Tolentino Porras

CRM y Analytics

Josué Cervantes Pamo

Canal TI se imprime en
Linx S.A.C

Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.

Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA comm

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039-Perú
Central: +51 1 275-3381

Durante el "Acronis Security Summit" celebrado en Barcelona

Acronis

Distributor of the Year: Licencias OnLine LATAM



Acronis reconoce por tercer año consecutivo a Licencias OnLine como "Distribuidor del Año"

En el marco del Acronis Security Summit, celebrado durante el MSP Global en PortAventura, Licencias OnLine fue distinguida por tercer año consecutivo con el premio "Distribuidor del Año" en los Acronis Partner Awards 2025, celebrados el 21 de octubre en Barcelona.

Este reconocimiento destaca el compromiso, la innovación y el trabajo colaborativo entre Licencias OnLine y Acronis a nivel regional, reflejando el sólido crecimiento y la contribución de la compañía al éxito del ecosistema de partners en América Latina.

"Este premio representa el resultado de un trabajo en equipo constante entre Acronis, nuestros canales y todo el equipo de Licencias OnLine. La cercanía con nuestros socios de negocio, la vocación por innovar y nuestra propuesta de valor basada en un servicio SMART son los pilares que nos impulsan a seguir creciendo. Este reconocimiento nos inspira

a continuar por el mismo camino, fortaleciendo nuestra alianza con Acronis y con todo el canal", afirmó Felipe De Cabo, Cloud Sales Director de Licencias OnLine.

Con más de cinco años de alianza estratégica, Acronis se ha consolidado como uno de los principales socios tecnológicos dentro del portafolio cloud de Licencias OnLine, impulsando soluciones innovadoras en

ciberprotección, backup y gestión de datos para el canal en toda la región.

El Acronis Partner Awards reconoce cada año a los canales más destacados por su desempeño, compromiso y contribución al éxito global de la marca. La ceremonia de premiación se realizó el 21 de octubre de 2025, en el marco del Acronis Security Summit, evento que reúne a los líderes del ecosistema MSP y de ciberseguridad a nivel mundial.





Conectados contigo.

Documentos más simples, procesos más humanos.



Estos dispositivos A4 ofrecen alta fiabilidad y eficiencia para grupos de trabajo grandes y medianos, cumpliendo con los estándares ambientales más recientes. Equipado con un panel táctil intuitivo, facilita las operaciones de impresión, copia y escaneo de manera sencilla.

Compatible con HyPAS y preparado para KCPS.

www.codesaperu.com

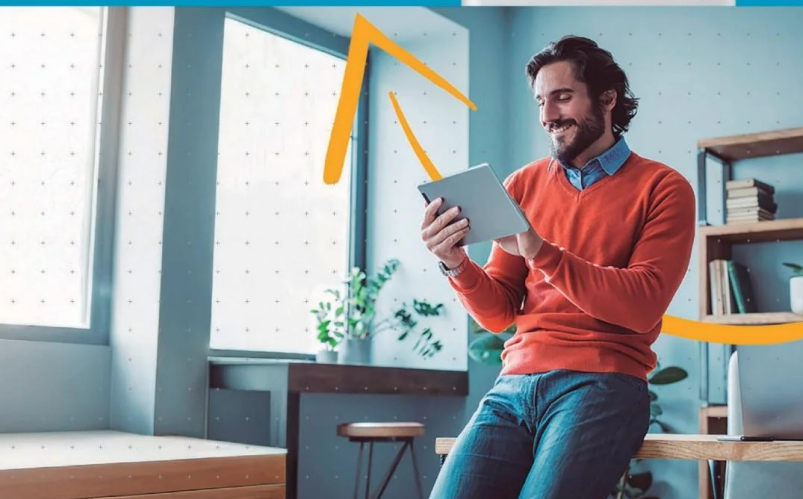
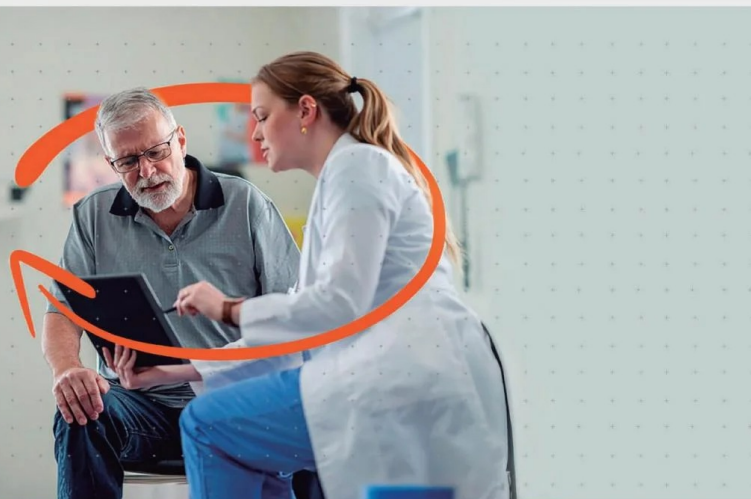
ECOSYS MA4500ix

Multifuncional Monocromática

- Velocidad de hasta 47 ppm
- Memoria interna 1.5GB
- Procesador Dual Core 1.4GHz
- Resolución 1200 x 1200 ppp



A4



A4



ECOSYS MA4000cix

Multifuncional a color

- Velocidad de hasta 42 ppm
- Memoria interna 2GB
- Procesador Dual Core 1.2 GHz
- Resolución 1200 x 1200 ppp

Fabricante peruano presentó sus soluciones a sus canales

Vastec y Kingston refuerzan alianza estratégica con el canal de distribución nacional

Vastec, uno de los principales integradores de tecnología en el mercado peruano, realizó un encuentro exclusivo para su red de canales, donde presentó las soluciones desarrolladas juntamente con su aliado estratégico, Kingston. El objetivo principal fue inyectar conocimiento y valor agregado directamente a los canales de distribución, reafirmando la solidez de su relación técnico-comercial.

El evento estuvo dirigido exclusivamente al canal de distribución de Vastec, buscando que los socios comerciales obtengan información de primera mano sobre los beneficios y el valor añadido que la colaboración entre ambas marcas aporta al ecosistema tecnológico.

Vastec destacó su amplio abanico de soluciones, esenciales para atender las demandas del sector público y privado. Su portafolio incluye computadoras de escritorio, laptops, estaciones de trabajo, estaciones de trabajo portátiles, All In One, monitores y servidores, entre otros equipos, cubriendo así un espectro amplio de necesidades tecnológicas.

Acompañamiento 360° para el canal

El compromiso de Vastec con sus canales se basa en un acompañamiento integral que va más allá de la simple venta de equipos. El trabajo con el canal se estructura en torno a pilares clave que buscan asegurar el éxito y el crecimiento de sus socios comerciales:

Asesoría y soporte permanente

Vastec brinda apoyo continuo desde la elaboración

de fichas técnicas y la recomendación de modelos específicos para licitaciones estatales, hasta la capacitación técnica y comercial.

Soporte posventa directo y simplificado

Para que el canal se enfoque en la gestión comercial, Vastec asume la atención posventa. Cada equipo incluye un número de WhatsApp que conecta al cliente final directamente con la marca para resolver temas de garantía y soporte técnico.

Respaldo de marcas líderes

La empresa cuenta con el apoyo de gigantes tecnológicos como Intel, AMD, Kingston, ASUS, Gigabyte, ASRock y NVIDIA, lo que permite ofrecer a sus canales capacitaciones especializadas y un soporte técnico de alto nivel.

Asesoría en contrataciones públicas

A través de un área especializada, Vastec asiste a sus canales en la preparación y presentación de propuestas para concursos de organismos como OECE, BID o BIRF, facilitando la participación en proyectos de gran envergadura.

Walter Ortega, representante de Vastec, aprovechó la ocasión para reafirmar el compromiso ineludible de la marca con el fortalecimiento del canal de distribución nacional. "Estamos impulsando activamente la competitividad del mercado tecnológico peruano y consolidando nuestra posición como aliado estratégico de las principales marcas globales", declaró, subrayando la visión de Vastec como un motor clave en el desarrollo tecnológico del país.





El aula del futuro está en la nube

Intcomex forma a los próximos expertos cloud de Latinoamérica

Más que un distribuidor, la división de Cloud de Intcomex -la plataforma en distribución de productos de tecnología y soluciones de valor agregado en Latinoamérica y el Caribe- se ha consolidado como un centro regional de especialización, donde el conocimiento se convierte en el principal motor del crecimiento.

Con más de 2000 socios capacitados y un nivel de satisfacción del 98%, Intcomex Cloud demuestra que su estrategia va mucho más allá de la distribución: se trata de construir una comunidad de expertos que entienden, aplican y potencian la nube.

“Un reseller capacitado es un socio autónomo, capaz de capturar más oportunidades de negocio, ir más rápido al mercado y convertir leads con una mayor ratio”, explica Erick Gonzales, Cloud Account Manager de Intcomex Cloud. Esta visión ha llevado a la compañía a diseñar programas de formación continua que combinan entrenamientos virtuales, talleres presenciales y webinars regionales, todos enfocados en fortalecer las capacidades técnicas y consultivas de los canales.

El objetivo no es solo vender tecnología, sino transformar al reseller en un verdadero asesor tecnológico,





Erick Gonzales, Cloud Account Manager de Intcomex Cloud.

capaz de entender las necesidades del cliente final y construir soluciones a la medida. “Todo parte por conocer a fondo los productos y sus alcances; así es posible realizar las preguntas correctas y orientar mejor al cliente”, añade Gonzales.

Como parte de su compromiso con la innovación y la educación continua, Intcomex Cloud también cuenta con Club Copilot, una de las iniciativas creadas por la empresa que ofrece un programa exclusivo para sus canales, enfocado en la adopción y generación de soluciones con IA. Este espacio funciona como una comunidad de aprendizaje dentro del ecosistema Intcomex, donde los socios pueden explorar las aplicaciones reales de Microsoft Copilot y perfeccionar sus habilidades para integrar IA en sus operaciones.

Asimismo, los eventos Cloud in Action se han convertido en una de las iniciativas más valoradas por los partners. Estas inmersiones técnico-comerciales presenciales, que se realizan al menos una vez al año, ofrecen dos jornadas intensivas de capacitación sobre las principales soluciones cloud de Microsoft, combinando teoría, práctica y experiencias colaborativas que impulsan la transformación digital del canal.

Intcomex Cloud opera como un hub educativo y de conexión, donde los socios no solo acceden a formación técnica, sino también a una red de especialistas que les permite potenciar su oferta y expandir su alcance. Desde la adopción de inteligencia artificial y automatización, hasta la especialización en ciberseguridad, los programas apuntan a preparar a los canales para los desafíos del 2026 y más allá.

Detrás de esta estrategia está un equipo comprometido con el desarrollo cercano y efectivo del ecosistema. Erick Gonzales y Pathros Manay, Cloud Account Managers de Intcomex Cloud, son parte del staff que lidera la relación con los canales y orquesta al equipo de la división para atender sus necesidades con agilidad, conocimiento y acompañamiento continuo, además de contar con soporte especializado de Yesid Téllez, Customer Success Manager en IA y Seguridad, y Christian Ávila, Customer Success Manager Azure, dos pilares clave que refuerzan las capacidades técnicas y estratégicas locales, asegurando que cada canal cuente con el respaldo necesario para implementar soluciones innovadoras y escalables.

“La nube no solo es el presente, sino que es más accesible, segura y rentable que nunca”, concluye Gonzales. “Los resellers tienen la oportunidad de liderar esta transformación ayudando a sus clientes a innovar y ser más competitivos. Dado que la nube simplifica, se trata de comprender el valor que pueden ofrecer y conectar a sus clientes con ese potencial”.

Y para quienes buscan nuevos desafíos, Intcomex Cloud invita a sus socios a mantenerse atentos al ‘Mundial de Campeones’, la competencia regional que premia el crecimiento en soluciones cloud con un viaje para vivir la Copa Mundial de Fútbol 2026. Una iniciativa más que refuerza la visión de Intcomex: crecer, aprender y ganar en comunidad. LINK para ingresar al concurso: <https://cloud.intcomex.com/concurso-mundial-de-campeones-intcomex-cloud/>



Pathros Manay, Cloud Account Manager de Intcomex Cloud.

Por Wilder Rojas Díaz

KYOCERA



Hace unas semanas, estuvieron en Lima los ejecutivos de Kyocera: Rodrigo Almarza, vicepresidente de la División América Latina; María Puig, gerente de Marketing, con quienes conversé brevemente antes del inicio de la “Noche de estrellas”, evento realizado en el hotel Westin, donde presentaron la tecnología, la visión y compromiso de la marca con sus clientes peruanos.

Entrevista a ejecutivos de Kyocera: Rodrigo Almarza, vicepresidente de la División América Latina; y a María Puig, gerente de Marketing

Kyocera en Perú: crecimiento impulsado por la innovación y la IA en la gestión documental y la seguridad

Gracias, María y Rodrigo, por esta entrevista previa al evento “Noche de estrellas” en el que presentaran las novedades de Kyocera para sus clientes. ¿Qué es lo que les comunicarán a sus clientes?

MP: Gracias a ti, Wilder, por la entrevista. Lima siempre nos recibe con mucha alegría. Nos encanta venir a este país, que está en un gran momento y tiene tanta cultura. Es una oportunidad maravillosa para promover nuestra marca, fortalecer los lazos con nuestro distribuidor Codesa y también compartir las nuevas innovaciones de tecnología y productos que tenemos.

Por eso el eslogan del evento es “Conectados contigo”

MP: Así es, significa estar conectados con los equipos, con la gente, con los retos y con los desafíos de las empresas. Buscamos fortalecer esos lazos de colaboración y ayudarlos a alcanzar sus objetivos y metas de negocio. Y, por supuesto, estar conectados con toda la solución, con la tecnología, y con la inteligencia artificial, que ahora lo abarca todo.

Rodrigo, ¿cómo está Kyocera en Latinoamérica?

RA: Kyocera en Latinoamérica está bastante bien. Tuvimos un término de año pasado bastante exitoso, crecimos respecto al año anterior y logramos una muy buena participación de mercado. Tenemos países donde nuestra participación de mercado supera el 30%, y somos número 1 en lo que son servicios de uso de impresión. La posición de Kyocera

en Latinoamérica es muy buena. No obstante, este ha sido un año difícil por situaciones como la escasez o el comercio internacional, que nos han obligado a redoblar nuestros esfuerzos y a ser un poco más inteligentes en cómo abordamos la logística, por ejemplo. Pero sí, Kyocera está muy fuerte y tenemos muy buenas posibilidades.

¿Qué ha sumado Kyocera a sus soluciones más allá del hardware en estos últimos tiempos?

RA: Déjame decirte que fundamentalmente el tema tiene que ver con que nuestras soluciones hoy no solo giran en torno al manejo de documentos en la impresión. Hoy hablamos del documento como tal. Entendemos que no podemos estar solamente en la impresión de esos documentos, sino también en el manejo de documentos dentro del flujo de la organización. Por eso, Kyocera, hace ya una buena cantidad de años, empezó a comprar empresas que apuntan a todo lo que es el manejo documental al interior de una organización, de manera de optimizar los procesos de negocios. Hacia allá estamos apuntando y esa es nuestra propuesta de valor; nos diferenciamos del resto porque entendemos y optimizamos los procesos de negocio.

Y en Perú, ¿están muy metidos en el mundo corporativo y de gobierno, ¿verdad?

MP: Sí, como bien dice Rodrigo, tenemos una posición de mercado privilegiada aquí en Perú. Contamos con más de un 25% de la participación de mercado, con una presencia muy grande en el sector gobierno y

estamos penetrando fuertemente en el mercado privado.

¿Cómo es y hacia dónde va el portafolio de Kyocera?

RA: El portafolio, yo diría, se divide en dos grandes segmentos: la industria corporativa, donde tenemos nuestro portafolio de impresoras y multifuncionales láser de alta calidad y muy bajos costos de interacción para el usuario final. Y, por otro lado, el portafolio de inyección de tinta, que es la segunda gran vertical. Es un poco la orientación que le estamos dando al portafolio.

¿Cómo le ha ido poniendo la inteligencia artificial a todo ese portafolio, a las soluciones de software?

RA: La inteligencia artificial incluida la generativa de la que se habla hoy muchísimo, no es algo nuevo. Kyocera la viene utilizando desde hace tiempo. La IA tiene muchos años, lo que pasa es que ahora está muy de moda porque las computadoras son más rápidas. Nosotros la aplicamos en diversas áreas, por ejemplo, en temas de seguridad. El poder detectar un cierto sitio o un documento que no es seguro tiene detrás algoritmos de IA. Permite hacer un buen reconocimiento óptico de caracteres (OCR) para que el documento se pueda editar, y eso es lo que hace la IA. Aplica algoritmos que van a promover, por ejemplo, que cuando digitalizas un documento, este quede perfectamente alineado y se le quite todo tipo de ruido. Todos esos son algoritmos que están incorporados en nuestras máquinas y que utilizan la autoridad de inteligencia artificial.



Equipo Zintec. Patricia Colina, Emmanuel Olea, María Paz Espejo, Cynthia Benavides y Giancarlo Bocangel.

Mayorista es distribuidor oficial de Canon, Sony, Optoma y DJI

Zintec inaugura su nueva oficina en Surco con showroom para atender a sus canales

Zintec, empresa especializada en equipos y tecnología para los sectores audiovisual, fotográfico e industrial, inicia una nueva etapa con su mudanza a Calle Monte Rosa 240, Surco, reafirmando su compromiso de mantenerse cerca de sus clientes y continuar ofreciendo una atención personalizada y un servicio postventa de primer nivel.

Durante los últimos años, Zintec ha evolucionado como integrador tecnológico y mayorista, brindando soporte a distribuidores y empresas en todo el país. Sobre este crecimiento, Cynthia Benavides, jefa de cuentas de Zintec, comentó a Canal TI:

“Para nosotros, el trabajo con el canal es fundamental. Son nuestros socios estratégicos y quienes hacen posible que la tecnología llegue a los clientes corpo-

rativos en todo el país. En Zintec los acompañamos durante todo el proceso, desde la gestión comercial hasta la implementación, ofreciendo precios competitivos, soporte constante y las garantías oficiales que respaldan cada marca”.

Como distribuidor oficial de Canon, Sony, Optoma y DJI, Zintec se ha consolidado como un referente en el mercado nacional, brindando productos de alta calidad, asesoría técnica y soluciones integrales para profesionales, empresas y aficionados.

En línea con su crecimiento, la empresa anuncia con orgullo que será la primera en representar oficialmente a la marca Bluetti en el Perú, líder mundial en sistemas portátiles de almacenamiento y generación de energía. Con esta incorporación, Zintec busca atender la

creciente demanda de energía confiable y sostenible en el país, especialmente en los sectores industrial, de construcción, audiovisual y distribución.

La compañía invita a empresas industriales, distribuidores y socios comerciales de todo el Perú a sumarse a esta nueva etapa, explorando oportunidades de negocio con los productos Bluetti y las demás marcas líderes que representa.

Con seis años de experiencia en el rubro, Zintec ha construido una sólida reputación basada en la capacitación constante de su equipo y el acompañamiento postventa a sus clientes. Su compromiso con la innovación tecnológica y la actualización continua le permite ofrecer siempre lo mejor en cámaras, proyectores, drones y ahora también en soluciones de energía avanzada.

“Más allá de la venta de equipos, Zintec se enfoca en crear relaciones duraderas, brindando asesoría, soporte y confianza a cada uno de sus clientes y aliados comerciales”, finaliza Cynthia Benavides.



Cynthia Benavides

jefa de cuentas de Zintec.

Zintec anuncia la representación oficial de Bluetti en el Perú, marca reconocida a nivel mundial por sus sistemas portátiles de almacenamiento y generación de energía. “Con esta incorporación, Zintec busca atender la creciente demanda de energía confiable y sostenible en el país, especialmente en los sectores industrial, de construcción, audiovisual y distribución”, dice Cynthia Benavides.





Red Hat Summit: Connect 2025 en Lima

mostró la IA híbrida y abierta puede producir valor para las empresas

La edición peruana del Red Hat Summit: Connect 2025, celebrada en el Hotel InterContinental Lima, cerró con éxito su jornada inaugural al congregar a líderes del sector, clientes, canales y miembros de la comunidad tecnológica, con la inteligencia artificial como eje central de discusión y acción.

Bajo el lema “Unlock what’s next”, el evento cumplió su promesa de explorar cómo la IA híbrida y abierta puede traducirse en valor concreto para empresas en escenarios reales de negocio. Se realizaron keynotes, paneles de “Putting AI into practice”, casos de éxito locales e internacionales, y espacios de intercambio como “Ask the experts”.

En el marco de la jornada, Red Hat presentó avances en sus plataformas, destacando que Red Hat OpenShift ahora soporta aplicaciones con IA incorporada, facilitando el despliegue de modelos en ambientes productivos.

Ezequiel Picardo, Country Manager de Red Hat para Perú y Chile, señaló

que “Perú es un mercado con un gran potencial tecnológico, ya que cuenta con grandes empresas y entidades gubernamentales que son buenos adoptantes de tecnología”. Además, añadió que “uno de los anuncios más destacados es que la plataforma soporta Inteligencia Artificial en las aplicaciones”.

Por su parte, María Bracho, CTO Américas y Ecosistema de Partners Global en Red Hat, enfatizó que “hay un proceso de maduración de las empresas en cuanto a la adopción de la IA, pero estamos viendo cómo lo pueden escalar a casos que realmente tengan un impacto en el negocio”.

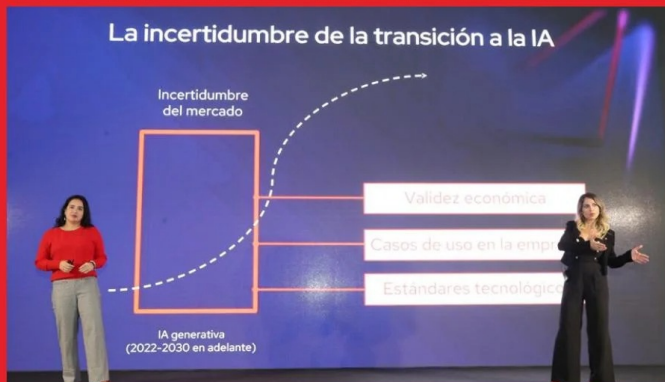
El Summit dejó propuestas concretas y conexiones que se traducirán en proyectos piloto y colaboraciones estratégicas durante el resto del año. Las temáticas de IA, nube híbrida, automatización y modernización fueron reafirmadas como focos de inversión y desarrollo para el mercado peruano y latinoamericano.

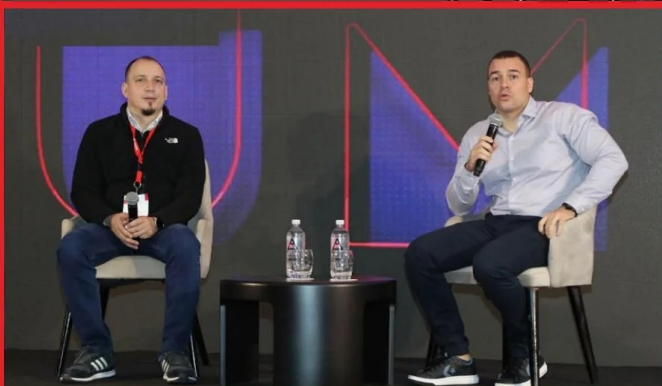
Durante el evento también se destacó el caso de la Agencia Espacial del

Perú (CONIDA), que presentó cómo utiliza datos del satélite PerúSAT-1 en tareas de soberanía, defensa y gestión de desastres naturales. La experiencia evidenció el papel del software abierto en la modernización tecnológica del Estado y en la creación de capacidades nacionales basadas en infraestructura de datos.

Otro ejemplo es Vital Oceans, iniciativa impulsada por C Minds y Red Hat que aplica inteligencia artificial para optimizar decisiones en conservación marina. La combinación de IA híbrida y colaboración abierta permite integrar datos oceánicos, desarrollar agentes eficientes y avanzar hacia modelos de economía azul sostenibles y medibles.

Red Hat continuará su gira Summit: Connect en otros países de la región, fortaleciendo su presencia local y promoviendo la adaptabilidad tecnológica. La compañía impulsará capacitación continua para canales y clientes, con especial atención a modelos de IA abiertos y casos de uso alineados con necesidades del mercado.







Para una experiencia de entretenimiento fácil, cómoda y accesible

Roku presenta en Perú sus nuevos reproductores de streaming

Roku ha creado dos nuevos y potentes reproductores: el Roku Streaming Stick y el Roku Streaming Stick Plus, que incluyen las funciones ya conocidas, una apariencia actualizada y un rendimiento mejorado para estos nuevos dispositivos. Han sido diseñados meticulosamente en cada detalle para que sean más elegantes, más intuitivos e incluso más agradables de usar.

Los televisores inteligentes, por muy avanzados que sean, a menudo se quedan rezagados ante la vertiginosa evolución tecnológica. Para solucionar esta brecha, Roku presenta sus nuevos reproductores. Estos dispositivos no solo traen hardware innovador y la programación más reciente, sino también una interfaz notablemente fluida y ágil. Es el camino más sencillo y económico para mantener la inteligencia de su televisor, extender su utilidad o devolverle la emoción a su experiencia de entretenimiento en casa.

Con un diseño compacto, estos dispositivos integran procesadores más rápidos y un rendimiento superior. El resultado es una experiencia de entretenimiento fácil, cómoda y accesible, brindando además acceso instantáneo a cientos de aplicaciones de streaming, tanto de pago como gratuitas.

Roku Streaming Stick

La forma más fácil de actualizar cualquier televisor inteligente

Con un precio asequible, el Roku Streaming Stick de nivel básico ofrece reproducción de streaming intuitiva en calidad HD. El Roku Streaming Stick cuenta con control remoto por voz, todo a un valor increíble.

Roku Streaming Stick Plus streaming en 4K simplificado

Para los dueños de un televisor 4K, con el Roku Streaming Stick Plus pueden disfrutar de una imagen 4K brillante y colores HDR vívidos y control remoto de búsqueda por voz.

La mayoría de los streamers quieren una configuración limpia con dispositivos de streaming o cables ocultos detrás del televisor. Roku Streaming Stick y Roku Streaming Stick Plus fueron diseñados para satisfacer esta necesidad al ubicar los cables detrás del televisor.

Y ahora ambos dispositivos pueden extraer energía del televisor, eliminando la necesidad de un bloque de alimentación y ofreciendo una experiencia ordenada. Además, el diseño no bloqueará los puertos HDMI vecinos, por lo que es posible cambiar de streaming a juegos con facilidad.





Comercial Denia llega a Tarapoto con soluciones integrales de transformación digital

Comercial Denia reafirma su liderazgo en soluciones tecnológicas y documentales con un evento realizado en el Hotel & Convenciones Cumbaza de Tarapoto, donde presentó las innovaciones de sus marcas Kyocera, Avisión e iQtouch, orientadas a impulsar la transformación digital en el país.

Con 26 años de experiencia representando la marca Kyocera y 6 años impulsando el desarrollo de Avisión e iQtouch, Comercial Denia consolida su posición como una empresa líder en soluciones

documentales y tecnológicas integrales. El evento marcó su primera presentación en la ciudad de Tarapoto, una de las urbes más representativas de la región San Martín, reconocida por su dinamismo empresarial y crecimiento sostenido.

Durante la jornada, los asistentes participaron en demostraciones en vivo de impresoras multifuncionales, escáneres y pantallas interactivas, con el objetivo de mostrar cómo estas herramientas permiten optimizar procesos, reducir costos operativos y fortalecer la gestión documental dentro de organiza-

ciones públicas y privadas.

El encuentro contó con la participación de destacados representantes de las marcas: Miguel Mendoza, por Avisión; Diego Vivanco, especialista en iQtouch; y Percy Mora, jefe de soporte de Comercial Denia y expositor de las soluciones Kyocera. Asimismo, estuvieron presentes Alexandra la Madrid, ejecutiva a cargo del sector gobierno a nivel nacional, y Philippe López, Product Manager de Kyocera para distribuidores.

“Nuestra llegada a Tarapoto repre-

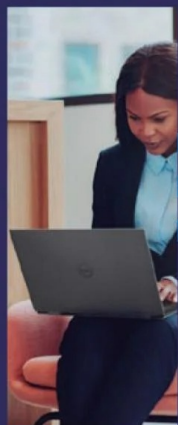
senta un paso importante en nuestro objetivo de acercar la tecnología a todas las regiones del país. Queremos ser aliados estratégicos de las empresas que apuestan por la innovación y la eficiencia a través de la transformación digital”, señaló Jaqueline Valero, responsable de Marketing y Comunicaciones de Comercial Denia.

Con esta iniciativa, Comercial Denia reafirma su compromiso con la modernización tecnológica del Perú, promoviendo soluciones que impulsan la productividad, sostenibilidad y competitividad en el ámbito empresarial. Su llegada al oriente peruano marca el inicio de una nueva etapa de expansión regional, donde la compañía conti-

nuará acercando su portafolio de marcas líderes a más ciudades del país, fortaleciendo así su rol como aliado estratégico en la evolución digital de las organizaciones peruanas.

Comercial Denia: 26 años acompañando la evolución tecnológica del país.





DELL Technologies

intel CORE
ULTRA
Processors Intel® Core™ Ultra

Windows 11

INTCOMEX

Maximiza tus oportunidades
de negocio con nuestro portafolio

¿Por qué Dell?

Dell es la opción ideal para empresas que necesitan soluciones seguras, confiables y eficientes.

La familia Dell Pro, Dell Pro Plus y Dell Pro Premium reúnen rendimiento profesional, seguridad empresarial y un compromiso real con la sustentabilidad integrando materiales reciclados y renovables (como plásticos reciclados y fibra de carbono) en sus equipos y empaques, con opciones para cada perfil, desde movilidad diaria hasta potencia avanzada.



Las líneas Dell Pro, Dell Pro Plus y Dell Pro Premium disponibles en Intcomex
¡Realiza tu pedido hoy!

Dell Pro 14 PC14250



SKU: NT086DEL18
Procesador: Intel® Core™ i5-120U
Memoria: 16GB RAM
Almacenamiento: 512GB SSD

Compacto y profesional para trabajo híbrido y multitarea diaria.

[Solicítalo aquí](#)

Dell Pro 16 PC16250



SKU: NT086DEL40
Procesador: Intel® Core™ i7-150U
Memoria: 16GB RAM
Almacenamiento: 512GB SSD

Un extra de potencia para análisis, múltiples apps y videollamadas HD.

[Resérvalo hoy](#)

Dell Pro 16 PC16250



SKU: NT086DEL21
Procesador: Intel® Core™ i5-120U
Memoria: 16GB RAM
Almacenamiento: 512GB SSD

Pantalla grande para productividad extendida sin sacrificar movilidad.

[Haz tu pedido](#)

Dell Pro 14 PC14250



SKU: NT086DEL20
Procesador: Intel® Core™ Ultra i7-255U
Memoria: 16GB RAM
Almacenamiento: 512GB SSD

Con aceleración de IA para tareas exigentes y soporte por 3 años.

[Ordénalo ahora](#)

Dell Pro 16 PC16250



SKU: NT089DEL79
Procesador: Intel® Core™ Ultra i5-235U
Memoria: 16GB RAM
Almacenamiento: 512GB SSD

Rendimiento moderno con IA integrada y respaldo de 3 años para jornadas largas.

[Resérvalo hoy](#)

Dell Pro 16 PC16250



SKU: NT086DEL23
Procesador: Intel® Core™ Ultra i7-255U
Memoria: 16GB RAM
Almacenamiento: 512GB SSD

Máxima capacidad para creadores y power users, con soporte de 3 años.

[Ordénalo ahora](#)

Las unidades disponibles son limitadas.
Te recomendamos gestionar tu pedido cuanto antes.

Para más información, puedes contactarte con uno de nuestros asesores:



Stephany Lavado
Product Manager - Systems
Peru
Cel. 989 334 578
stephany.lavado@intcomex.com



INTCOMEX



WebStore